

Resumo da Live

Frase do dia: “Liberdade não é poder fazer o que quiser. É não ter que fazer nada.”

A primeira live contou com o resumo do que seria o sétimo desafio de 21 dias do primo. Será dividida inicialmente em 3 etapas de sete dias cada, mas o processo inteiro possui cinco etapas e para saber quais e como serão as duas últimas basta acompanhar o desafio no insta do Thiago Nigro, todos os dias, às 21:57. A ideia do desafio é que ao final você possa ser em finanças pessoais, investir melhor seu dinheiro e ganhar mais dinheiro.

1ª etapa: Desconstrução

Devemos nos tornar copos totalmente vazios para conseguirmos preencher com conteúdo e superar nossas mentes limitantes.

2ª etapa: Princípios

Treino dos fundamentos de base.

3ª etapa: Escala de crescimento

Será explicada mais à frente.

Insights:

- Os investimentos são como sementes que devem ser plantadas hoje para colher lá na frente. Não adianta esperar que vá germinar na mesma hora.
- Deixar passar oportunidades é como pegar as semente que lhe foi dada e “comer” não deixando germinar.
- Quem não vende não faz dinheiro.
- Vender hora não enriquece, salário não enriquece, trabalhe e pelo lucro e não pelo salário.
- A semente de tudo é querer, depois decidir e se comprometer, para depois ter e ser.
- Segredo do sucesso: garra, entusiasmo, meta, mensuração de meta, líderes que sonham e meritocracia.
- A justiça vem com o tempo, mas lembre-se o mundo não é justo.
- Para ganhar mais dinheiro é preciso agregar mais valor.
- Não tema que sua vida termine, tema que ela nunca tenha começado.
- Não podemos passar pelo desafio sozinho, semeie.
- Buscar ambientes meritocráticos, onde as pessoas possam ser reconhecidas por agregar valor e receber por isso.

Dicas, livros, vídeos:

- Preço da grandeza Kobe Bryant, sensacional diga-se de passagem.
- Como fazer 1 milhão em 6 meses, youtube, Thiago Nigro

Resumo da Live

Frase do dia: “A única linguagem que se comunica com o futuro é a lei da sementeura”

Quem você realmente é? Continuando a etapa da desconstrução, a live abordou o desafio sugerido pelo primo que era o de assistir portando uma maçã. O conceito foi que ao cortar qualquer maçã, você pode descobrir quantas sementes ela possui, mas ninguém sabe quantas maçãs uma semente pode dar. Quem pensa numa grande colheita precisa semear, porém semear hoje para colher amanhã, por isso a lei da sementeura é a única linguagem que se comunica com o futuro. Quando possui a semente, você precisa saber quem é, e na live foram apresentados o corvo, o espantalho, o ladrão e o sementeador:

Corvo: muita energia e baixa contribuição, não serve, come a semente;

Espantalho: muita contribuição e baixa energia;

Ladrão: sem contribuição, sem energia, rouba semente e joga em solo infértil;

Sementeador: muita intensidade, adora servir, muita contribuição

Obs: Conferir gráfico do mapa mental

Insights:

- Temos que descobrir nosso potencial encoberto, para encontrar nossas sementes que podem gerar incontáveis frutos.
- Não ser espantalho.
- Não ser um corvo.
- Não ser ladrão.
- Ser sempre o sementeador.
- Quanto maior for o crescimento, maior deve ser a humildade.

Dicas, livros, vídeos:

-

Resumo da Live

Frase do dia: “O plantio é opcional, mas a colheita é obrigatória.”

A live abordou o conceito mastermind, citando o exemplo dos EUA, em que 56 pessoas fundaram a nação mais poderosa do planeta. Assim percebe-se que para construir o sucesso, deve-se unir a pessoas com os mesmo objetivos, que possam cooperar para juntas trilharem o caminho do sucesso. Ninguém vence sozinho. Você precisa de um time e um ambiente que tenha resultado.

Filosofia de realização pessoal: unir pessoas e objetivos. Dois cérebros juntos produzem novas ideias. É preciso ter pessoas que possam complementar nossas fraquezas.

Genética + ambiente = personalidade: Nós somos a média das pessoas as quais convivemos.

Tipos de pessoas:

Consumista - só gasta, só tem despesa;

Poupador - soma

Insano - escassez, divide tudo que tem

Semeador - multiplica, tem abundância, é o único a possuir a linguagem do futuro.

Insights:

- Tenha paciência e pense no longo prazo.

Dicas, livros, vídeos:

-

Resumo da Live

Frase do dia: “O dinheiro é um ótimo servo, mas um péssimo mestre.”

Antes desta live, o primo visitou uma plantação de milho, de onde trouxe o conceito abordado durante a mesma. Um pé possui mais ou menos 3 espigas, e uma espiga possui em torno de 500 sementes. Cada semente, pode gerar várias outras sementes, isso mostra o poder que uma única semente tem se for plantada em solo fértil. O mesmo acontece com o dinheiro. E tudo começa com uma semente, a semente da esperança.

Foi apresentado o triângulo de nigro, constituído por 3 pontos: rentabilidade, risco e liquidez. Se aumenta a rentabilidade, aumenta também o risco. Risco baixo é igual a rentabilidade baixa. Para começar investir deve-se montar a reserva de emergência, que deve ser formada por 12 x seu custo mensal.

O pequeno dinheiro tem poder, o segredo não é quanto você ganha, é quanto você gasta. Se você gasta mais do que ganha, é um servo do dinheiro. O segredo é deixar para gastar, o que sobra após investir.

Insights:

- Não adianta uma semente de ouro se você não está pronto para absorver, primeiro deve aprender.
- Aprender é melhor do que ganhar. Quem só ganha não produz.
- É você que manda no dinheiro ou ele que manda em você?

Dicas, livros, vídeos:

-

Resumo da Live

Frase do dia: “Quem planta, colhe. Quem não planta, pede esmola.”

Você deve plantar hoje. Quanto mais cedo começar, mais irá ganhar e evitará pedir esmola no futuro.

Lições AQST - Antes Que Seja Tarde: Plantar o quanto antes, mindset > inteligência, as sementes que você planta não são um fim, são meios. Cuidado com o ladrão de semente, pois ele é um bom contador de histórias e te dá bons motivos para você entregar suas sementes a ele. Aprenda a se blindar.

Método QP2A: São 5 perguntas que você deve fazer antes de comprar (quero? - preciso? - agora? - está caro?). Utilizar deste método para saber se realmente precisa comprar ou se está agindo por impulso correndo o risco de comprometer seu orçamento.

Convexidade: assimetria positiva, muito se ganha e pouco se perde.

Risco da Ruína: côncavo, pode te enganar por um tempo, mas quando vem a queda ela representa uma grande perda. Não se exponha ao risco da ruína.

Horizonte de tempo: longo prazo.

Insights:

- **Convexidade - Risco da Ruína + Horizonte de tempo = SUCESSO**
- Não deixe para amanhã, o que você pode fazer agora.
- Se exponha a situações convexas e não ao risco da ruína.
- Cuidado com a gratificação momentânea, ela nos traz prazer imediato, nos fazendo trocar ações importantes por prazeres momentâneos.
- Nem todos estão dispostos a pagar o preço do sucesso

Dicas, livros, vídeos:

-

Resumo da Live

Frase do dia: “Não adianta sair do fundo do poço se ele não sai de você.”

A live foi sobre os gatilhos que nossa mente cria para encurtar caminhos, gatilhos que muitas vezes acaba pregando algumas peças. Pessoas que entendem esses gatilhos conseguem influenciar outras pessoas. Durante a abordagem foram passados alguns vieses e os gatilhos:

VIÉS FRAMING: cuidado para não se interessar somente com a chance que algo tem de dar certo, mesmo que seja pequena a chance de dar errado, se acontecer pode te derrubar pra sempre. Ex: Revólver com apenas uma bala, na roleta russa a chance de morrer é menor, porém se acontecer...

VIÉS SUNK COST: gastar muito tempo numa ideia que não vai dar certo.

VIÉS Endowment Effect: supervalorização das nossas ideias, sem aplicá-las.

VIÉS CONFIRMAÇÃO: só ouvir o que acredita. Temos que ter humildade para ouvir opiniões contrárias às nossas e aprender.

GATILHO 1 - ESCASSEZ: ativado quando você se depara com algo que está no fim, por exemplo, quando uma loja anuncia que é a última unidade de um produto. Esse gatilho faz tomar decisões imediatas. Use para influenciar pessoas.

GATILHO 2 - PERTENCIMENTO/PORQUE: ativado quando há a sensação de fazer parte de algo. Faz praticar ações.

GATILHO 3 - RECIPROCIDADE: ativado quando alguém faz algo por você e você sente a necessidade de retribuir. Por isso devemos servir sempre, em algum momento a lei da reciprocidade virá. As empresas precisam fazer isso.

GATILHO 4 - ANTECIPAÇÃO: ativado quando através de propagandas, as empresas nos incentivam a comprar um produto logo no seu lançamento.

GATILHO 5 - PROVA SOCIAL: depoimentos, estatísticas. Pessoas que podem comprovar sua credibilidade.

GATILHO 6 - DOR: ativado quando a pessoa se torna consciente de determinado problema por conta de suas dores. Para essa pessoa ofereça a solução.

GATILHO 7 - URGÊNCIA: ativado quando está esgotando o tempo para tomar uma decisão, combina com o gatilho da escassez.

GATILHO 8 - AUTORIDADE: ativado quando se depara com pessoas com propriedade, que já tenham trilhado algum caminho. As pessoas tendem a respeitar quem tem autoridade. Aumente sua autoridade, aprenda e faça acontecer.

GATILHO 9 - PREÇO x VALOR: ativado quando você enxerga primeiro o valor que vai agregar, depois o preço que vai custar.

Insights:

- O vencedor não quer ganhar a discussão, ele quer ganhar. Não perca tempo.
- Não tente convencer todo mundo, convença uma pessoa por vez.

- Há pessoas que ganham e mesmo assim perdem

Dicas, livros, vídeos:

- FALÁCIA DE MONTECARLO: falha em tentar calcular eventos. Ideias que não faz sentido. Se você joga uma moeda 9 vezes e deu cara, não quer dizer que na décima vai dar coroa.
- HOUSE MONEY: o que tem mais impacto, 2 vitórias ou 1 derrota? Geralmente a derrota. Temos que tomar cuidado para não ter aversão a perdas. Não esquecer os feedbacks bons por conta de um único ruim.
- EXCESSO DE CONFIANÇA: Se expõe ao risco quem supervaloriza suas próprias habilidades.

Resumo da Live

Frase do dia: “Se você acha o conhecimento caro, experimente a ignorância.”

Foi a última live da etapa de desconstrução, com o ensinamento de que coisas novas precisam colocadas em um ambiente que esteja fértil, desconstruído. A live falou de 3 níveis de pessoas, dos quais 2 foram abordados:

Nível amador: recebe o salário na conta corrente, utiliza o dinheiro para suas dívidas de consumo e o pouco que sobra ele consome mais e gera mais dívidas. Isso se transforma num ciclo, pois a partir daí trabalha mais para continuar pagando as dívidas.

Semiprofissional: recebe salário, mas o considera como renda. Utiliza sua renda para investimentos e dívidas de alavancagem, que é quando investe por terceiro, o que sobra vai para consumo. Investe antes de consumir.

O tipo profissional será explicado nas próximas lives.

Assimetria entre rico x pobre:

O pobre trabalha pelo salário, enquanto o rico trabalha pelo lucro.

O pobre reclama e procura culpado, o rico assume a culpa e procura resolver.

O pobre poupa, o rico investe.

O pobre reage, espera acontecer, o rico age imediatamente.

O pobre vê o dinheiro como um fim, o tem como uma razão, já o rico vê o dinheiro como moeda de troca, pensando em produção e crescimento.

O pobre usa o dinheiro que entra para consumir mais, o rico reinveste.

O pobre vê riqueza como sorte, o rico entende que é um processo.

O pobre tenta viver como rico, e o rico vive um degrau abaixo.

Insights:

- Fracassar não te torna um fracassado.
- Quem quer faz e quem não quer por procura desculpas.
- Você já sabe que o mundo é injusto, mas o que você faz a respeito? Só reclama ou age para mudar de vida?
- Quem trabalha pelo salário é só um vendedor de horas é preciso trabalhar pelo lucro.
- Trabalhar em um ambiente meritocrático é uma jornada.
- É necessário vender e escalar.
- É impossível ensinar quem não quer aprender.
- Não há problema em errar, você pode aprender com ele. A questão é não expor ao risco da ruína.
- Se o amador tiver dinheiro, não importa quanto, ele vai regredir.
- Dinheiro sem conhecimento não adianta.

Resumo da Live

Frase do dia: “Não se preparar, te prepara para fracassar.”

Finalizada a etapa de desconstrução, a oitava live deu início a segunda etapa. Definida como etapa de base e princípios, é nela que você irá aprender as regras do jogo. Nela começam os conteúdos mais técnicos.

1º passo e regra de ouro: construa sua reserva de emergência. A reserva de emergência é $12 \times$ o seu custo mensal, ou seja $\text{custo mensal} = 3.000,00$, a reserva deve ser de 36.000,00. A reserva precisa de alta liquidez e alta segurança. Opções: tesouro direto, conta corrente remunerada, CDB, fundo.

Trabalhe de uma forma diversificada, quem planta só milho, colherá apenas milho. Diversificando, você sempre terá o que colher. Formação da carteira diversificada:

Num gráfico de pizza dividido em quatro partes iguais, imagine:

25% em negócios - é importante investir em negócios que você tenha conhecimento e expertise.

25% em investimentos internacionais

25% em real estate - mercado imobiliário.

25% em caixa - para aproveitar oportunidades.

Princípios:

Ganância x ambição - a ganância te cega, a diferença entre as duas é o limite da ética. Romper essa barreira, não é ambição é ganância.

Humildade - o primeiro passo para o fracasso é achar que você deu o último passo para o sucesso. Tenha humildade sempre.

Tempo - aprenda a passar pelo horizonte do tempo, não procure cortar atalhos.

Medo - o medo não pode te paralisar, faça mesmo que esteja com medo.

Insights:

- Desistir é para os fracos e os fracos ficam pelo caminho.
- Maior é o que serve.
- Cortar atalhos não te leva ao ponto final, apenas cria um mais perto de você.

Dicas, livros, vídeos:

- Tenha diferencial competitivo, invista em assuntos que conhece.
- Procure ter mais de uma fonte de renda.
- Quem não tem caixa, não consegue vender lenços.
- Warren Buffet disse: “Quero aprender a falar em público, mesmo quando minhas pernas tremem.”

Resumo da Live

Frase do dia: “Pra quem não sabe o que quer, qualquer caminho serve.”

A segunda live da etapa de base e princípios, abordou principalmente como alguns princípios te levam a aprender a linguagem do dinheiro e que sem esse aprendizado não é possível se comunicar nesse mundo e enriquecer.

A jornada do enriquecimento: existem 3 pilares que são gastar bem, investir melhor e ganhar mais. Mas o que é mais importante na jornada do enriquecimento?

Quando você está no momento do enriquecimento o mais importante é ganhar mais, depois aprender a gastar bem e por fim investir melhor.

Quando você está no momento da liberdade, a hierarquia se inverte e o mais importante passa a ser investir melhor, depois gastar bem para não destruir o que você conquistou e por fim ganhar mais dinheiro.

Raiz do sucesso: Existem algumas perguntas que fazem parte da raiz do sucesso, “o que?” (representa 10%), “como?” (20%), “quando?” (30%), porém o “quem?” é a principal delas, representa 40% e pode te dar a resposta de todas as outras. O “quem” pode te responder o que, como e quando. Por isso é importante ter acesso, criar novas conexões, pessoas que tenham expertise e resultado, assim você poupa tempo e energia.

Para ganhar mais dinheiro, também existe uma jornada natural, onde primeiro você é um **anônimo** sem reconhecimento, depois você evolui para um **especialista** e começa a agregar valor, depois evolui para **autoridade** e pode passar a cobrar mais e ganhar mais dinheiro pois se tornou uma autoridade no assunto. A autoridade se torna essencial e começa a transcender e vira uma **celebridade**.

O segredo para ganhar mais é **vender mais caro**, agregando mais valor, como por exemplo entregando em menos tempo, algo a mais e diferente. **Vender para mais pessoas**, o que significa criar novos canais de venda e escalar. **Vender mais de uma vez** utilizando produtos complementares.

Insights:

- gastar bem não é gastar menos, gastar menos é o empobrecimento da sua vida;
- existe o momento correto de tudo, o timing é muito importante;
- as conexões são importantes, pois elas te dão acesso ao “quem”;
- se você quer ser visto como autoridade, tenha skin in the game, busque efeito associativo e tenha resultados que possa comprovar;
- o ganho é ilimitado quando você trabalha em ambiente meritocrático;

Dicas, livros, vídeos:

- cuidado com as pessoas que enriquecem falando para você gastar menos, elas não praticam isso, elas enriqueceram vendendo isso para pessoas como você.

Resumo da Live

Frase do dia: “Todo mundo nasce com a semente, mas só colhe riqueza quem a planta.”

A live, desta vez no youtube, foi uma abordagem do que o primo chamou de semente de ouro. Contando com algumas participações, resumiu alguns conceitos que haviam sido passados nas lives anteriores, principalmente focando na questão de como aprender a semear.

Birman - Arezzo

- Você não deve construir negócio para ganhar dinheiro, e sim para criar um produto perene. O dinheiro é consequência. Não se deve fazer negócio e sim construir negócio.
- Permita-se retroceder, alguns passos para trás te prepara dar muito mais passos para frente.
- Adapte-se, adapte-se, adapte-se, adapte-se e adapte-se de novo.
- Buscar sempre novos meios para vendas, o Birman acredita que desta forma a Arezzo está conseguindo passar pela crise. Além disso, para ele você sempre deve estar preparado.

Guilherme Benchimol - Grupo XP

- Para enriquecer é preciso economizar, investir e fazer sobrar mais dinheiro.
- O empreendedor de sucesso precisa ser obstinado e aprender rápido com os erros.
- É importante ter conexões com pessoas de sucesso. Quanto mais conexões, mais aprendizado, melhora em suas práticas e você colhe mais.
- Para ele a maior contribuição do primo é a resiliência.
- Não existe um exército de um homem só. Assim o Guilherme descreve o crescimento do grupo XP. Ele aprendeu a dividir os sonhos e buscou pessoas melhores do que ele para juntos crescerem e agregar mais valor.

Flávio Augusto - Wise Up

- Equity, a soma de todo o caixa futuro trazida a valor presente.
- Para ele a semente de ouro foi descobrir que ele era capaz.
- Não dá pra enriquecer, quem não entende de negócios e vendas. Todo negócio precisa vender.
- Quem sente a necessidade de algo maior, precisa empreender. Assim ganhará escala e poderá buscar o equity.

João Abide - CIMED

- Parar de pedir e fazer. Trabalhar e vender.
- O segredo para ele é foco, direcionamento, comprometimento, responsabilidade e cuidar de pessoas.
- A semente principal é ter um propósito.

Após as participações desses quatro empresários, o primo explicou contando com a participação de um seguidor, como montar uma carteira de investimentos:

1ª etapa: Reserva de Emergência

Imprevistos são previstos.

Só poderá passar para a segunda etapa, caso tenha cumprido a primeira.

Objetivo: Ter 12 vezes seu custo mensal.

Características: Rentabilidade baixa, risco baixo e liquidez alta.

Opções: Tesouro SELIC, fundo DI, conta corrente remunerada, CDB

2ª etapa: liberdade financeira - viver de renda

Objetivo: Renda mensal desejada x 300.

Características: Rentabilidade alta, risco médio ou alto e liquidez baixa.

Opções: Ações, FII, investimentos internacionais, criptomoedas, negócios.

6 sementes do sucesso:

- 1 - escala;
- 2 - aprendizado;
- 3 - alforria;
- 4 - verdade;
- 5 - disciplina;
- 6 - a semente de OURO: conexão

A conexão é o mesmo que quem, ela te permite ter acesso a pessoas que podem te responder o que, como e quando.

Insights:

- para ter sucesso é preciso ter garra e entusiasmo;
- nós precisamos de uma única semente para começar;
- ganância, medo e impaciência geram prejuízo;
- o momento de comprar é quando o preço é menor do que o valor;
- para construir patrimônio é necessário ter equity;
- um negócio só é um negócio se funciona independentemente de você;
- linha de produção: operacional, executivo, equity/estrategista;

Resumo da Live

Frase do dia: “Quem é bom em desculpas, não é bom em mais nada.”

A live foi sobre liderança e motivação.

No Brasil, falta o tema liderança.

Se você quer escalar e não possui líderes no seu time e só possui chefes, você não vai escalar. O líder leva a mensagem adiante, pois é um missionário.

Tipos de liderança:

Democrática - o líder incentiva as pessoas a pensarem junto com ele e dá direcionamento.

Autocrática - dá instruções e direcionamento a novas pessoas. Muitas vezes pessoas que acabaram de chegar e ainda não possuem experiência.

Liberal - a pessoa já se provou, já possui bagagem.

Existe uma **jornada de crescimento**:

Começa pela **instrução**, você explica como, para que a pessoa possa começar a fazer.

Quando ela está fazendo e comete algumas falhas, existe então a etapa da **orientação**.

Quando a pessoa já é capaz de tocar o barco, existe a etapa do **suporte**, onde o líder se mostra disposto a ajudar em caso de dúvidas. Quando a pessoa já pode assumir sozinha uma função esta é a etapa da **delegação**.

Tipos de motivação:

- **extrínseca**: a pessoa só está lá pelo dinheiro e precisa de um gatilho externo para iniciar;
- **intrínseca**: motivação que vem de dentro. Não faz só pelo dinheiro, mas também porque está crescendo e evoluindo;
- **transcendente**: faz por algo maior. Impulsiona o crescimento de todos.

Diferença entre chefe e líder:

- o chefe manda, o líder orienta;
- o chefe obriga, o líder dá exemplo;
- o chefe culpa os outros, o líder assume;
- o chefe não pede opinião, o líder pede;
- o chefe quer privilégios, o líder entende que privilégios são para quem tem mérito;
- o chefe dá as costas, o líder dá ouvidos;
- o chefe é temido, o líder é adorado;

Magic number:

Ter uma quantidade cotas que rende o necessário para você comprar mais cotas.

MAGIC NUMBER = PREÇO DA COTA / RENDIMENTO DA COTA

Exemplo BCFF11:

Preço da cota = R\$ 82,90

Rendimento por cota = R\$ 0,40

MAGIC NUMBER = R\$ 82,90 / R\$ 0,40 = 207,22

Ou seja, se você tiver 207,22 cotas do fundo BCFF11, essa cotas irão render o equivalente ao que você precisa para comprar mais um cota, no caso R\$ 82,90.

Insights:

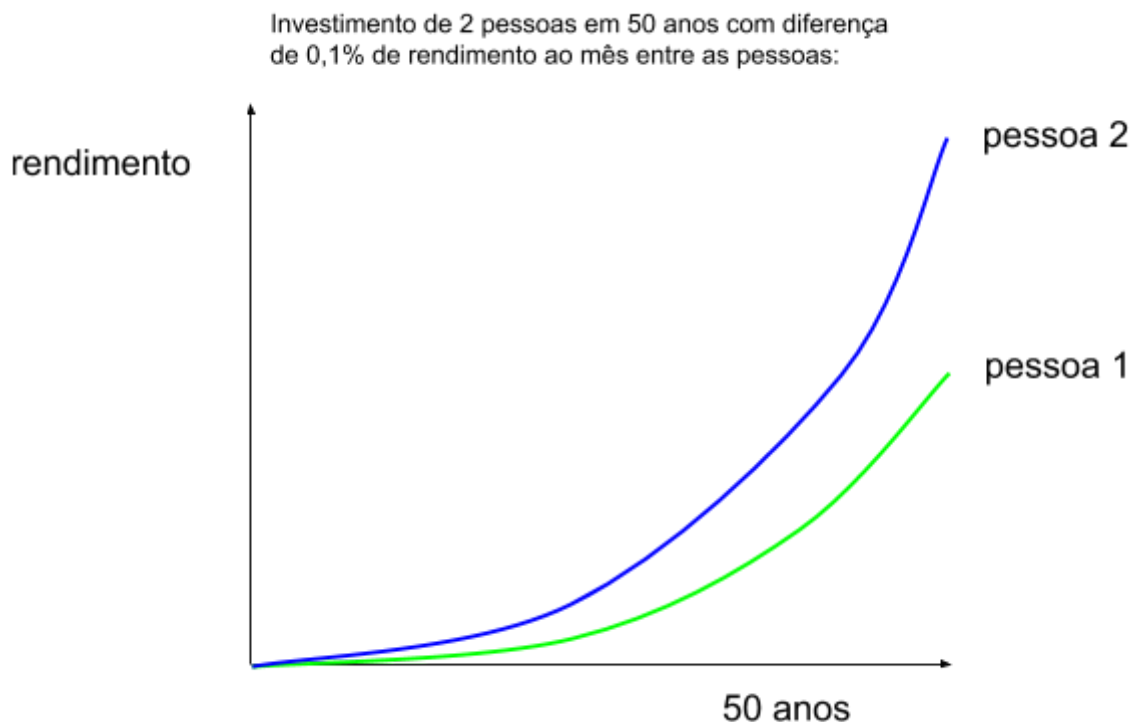
- Se você não for um grande líder, não vai conseguir inspirar um grande time;
- Se você estiver num time e não tiver um líder, o ambiente não é meritocrático;
- Não delegar para quem ainda precisa de instrução, orientação e suporte;
- Delegar é diferente de delargar;

Resumo da Live

Frase do dia: “Seu sonho nunca será real se ele termina quando você acorda.”

Live bem técnica que mostrou o conceito de custo oportunidade, trouxe exemplos de ganhos a longo prazo e também como avaliar uma ação.

Custo oportunidade: você investe seu tempo, estuda e se dedica um pouco mais, assim você aprende a fazer escolhas melhores que vão de trazer um resultado que pode ser pequeno hoje, mas que fará uma grande diferença a longo prazo.



Pessoa 1:

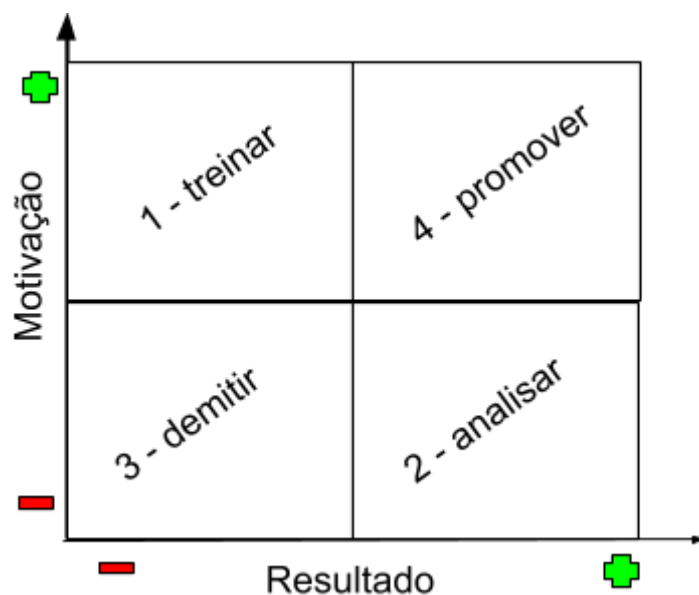
- investimento inicial de R\$ 10.000,00
- aportes mensais de R\$ 1.600,00
- rentabilidade de 0,9% ao mês
- **em 50 anos essa pessoa teria aproximadamente R\$ 2,2 milhões**

Pessoa 2:

- investimento inicial de R\$ 10.000,00
- aportes mensais de R\$ 1.600,00
- rentabilidade de 1,0% ao mês, ou seja, diferença de 0,1 em relação a pessoa 1
- **em 50 anos essa pessoa teria aproximadamente R\$ 3,9 milhões**

Conclusão: a pessoa 2, trabalhou um pouco mais para ter 0,1% de rendimento a mais, o que a longo prazo representou a diferença de quase 100% no rendimento.

Matriz da groselha

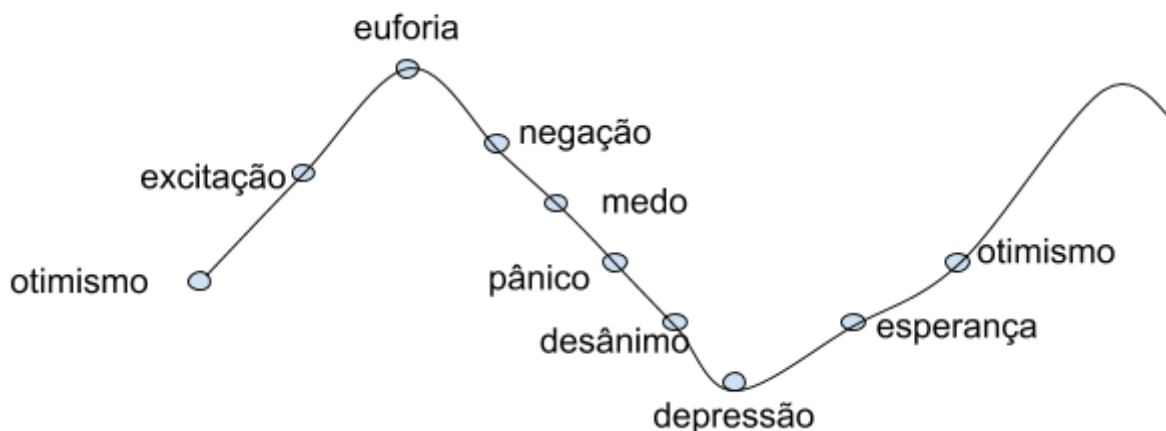


- 1 - se uma pessoa possui baixo resultado e alta motivação, ela precisa ser treinada.
- 2 - se uma pessoa possui alto resultado e baixa motivação, ela precisa ser analisada.
- 3 - se uma pessoa possui baixo resultado e baixa motivação, ela deve ser demitida.
- 4 - se uma pessoa possui alto resultado e alta motivação, ela deve ser promovida.

O grande segredo é formar alianças, criar conexões, para que todos possam ganhar e evoluir. Se você ganha e a outra pessoa perde, você está manipulando-a. Se você perder e a outra pessoa ganha, você está se passando por bobo. Se os dois perdem, a relação está desgastada e não dará frutos. Se os dois ganham, forma-se a aliança da mente mestra.

Os grandes ciclos se repetem respeitando os mesmos princípios:

Princípios dos grandes ciclos do mercado:



- se existisse uma bola de cristal, a euforia seria o momento de vender e o momento de compra seria no desânimo e na depressão.

Análise de uma negócio

	NEGÓCIO A	NEGÓCIO B
Preço	500 milhões	200 milhões
Lucro Líquido	50 milhões ao ano	10 milhões ao ano
P/L (preço / lucro)	$500 / 50 = 10$	$200 / 10 = 20$
CAGR (crescimento)	10% ao ano	40% ao ano
PEG Ratio (PL / CAGR)	$10 / 10 = 1\%$	$20 / 40 = 0,5\%$

- **P/L:** demonstra em quanto tempo se recupera o dinheiro investido através dos lucros obtidos. Negócio A = 10 anos e Negócio B = 20 anos.
- **CAGR:** é a taxa de crescimento composta anual.
- **PEG Ratio:** preço por lucro do crescimento. Significa que quanto menor for, melhor é o valor da ação em relação ao seu preço passado ou futuro.
- Com esses dados, o melhor negócio para investir então é o B, pois possui 0,5 de Peg Ratio, representando um maior percentual de valorização.

Tipos de riscos

Risco sistêmico: é um risco generalizado, todas as ações, setores, classes de investimentos estão sujeitas a esse risco.

Risco não sistêmico: que não é generalizado, ou seja não atinge todos os investimentos;

Insights:

- você sabe que é um líder quando tem alguém te seguindo;
- comprar bons negócios a preços medianos nos períodos de crise;
- venda ao sons dos violinos e compre ao sons dos trovões;
- as pessoas quebram se não respeitarem os riscos;
- é importante manter uma carteira diversificada, assim você estará protegido principalmente contra o risco da ruína;

Dicas:

- documentário Becoming Warren Buffett

Resumo da Live 13

Frase do dia: “Sem sacrifício não há benefício.”

Se você gasta seu dinheiro comprando coisas que lhe dá prejuízo, você está comprando passivos. Muitas vezes pegando dinheiro emprestado, ou seja, utilizando dinheiro que não tem. Ex: carro, alguns imóveis.

Planilha da riqueza: Você precisa montar uma planilha de gastos para saber como está gastando o seu dinheiro, mas uma planilha de gastos não enriquece ninguém. Você precisa montar sua planilha da riqueza.

Para montar a planilha da riqueza, você precisa se olhar como empresa. Nesta planilha você não vai concentrar os suas receitas e despesas e sim seus ativos.

Mês	Conta 1	Conta 2	Soma
Janeiro			
Fevereiro			
Março			

A ideia é atualizar a planilha uma vez por mês, sendo que em cada conta você deve informar o tal de ativos que você tinha no último dia do mês. Na soma você terá o seu total de ativos. Desta forma, poderá enxergar melhor o quanto você está acumulando de patrimônio líquido.

Você precisa focar onde você quer chegar. Patrimônio líquido, ativos e riqueza. Mês após mês, ver seus ativos gerando cada vez mais receita, podendo usar essa receita para investir em mais ativos.

Mas os ativos não irão aparecer de graça na sua vida, você precisa brigar por eles. O preço da riqueza envolve alguns sacrifícios:

- sacrifique o conforto presente;
- sacrificar a mediocridade;
- sacrificar o equilíbrio;
- sacrificar a necessidade de ser querido;
- sacrificar o perfeccionismo;

Pré-crise x Pós crise:

Você já sabe que precisa diversificar sua carteira de investimentos, então se na pré-crise você tem uma carteira com 50% em renda variável e 50% em renda fixa, entenda que durante a crise o valor dos ativos em renda variável vai diminuir, porém a renda-fixa aumentar. Nesse cenário você passa a ter 30% de renda variável e 70% de renda fixa. Ou seja, durante a crise é o momento de você rebalancear sua carteira investindo em mais renda variável até atingir 50 a 50 de novo. Passada a crise, a renda variável vai aumentar o

valor, e neste cenário você terá mais renda variável do que renda fixa e neste momento você irá novamente rebalancear sua carteira.

Assim você irá comprar quando ninguém quer comprar e o valor está baixo e irá vender quando as pessoas tiverem otimismo e o valor está alto.

Marketing Digital:

Redes orgânicas - aquelas que te distribuem, te faz crescer. Ex: youtube, linkedin, podcasts;

Redes inorgânicas - não te distribuem e você precisa viralização. Ex: instagram;

Insights:

- Rico constrói compra ativo, pobre compra passivo;
- São os ativos que geram renda;
- Se você focar no que é certo, o certo vai aparecer;
- Condição é viver de passado, decisão é viver de futuro;
- Você prefere ser humilde agora e ser rico pelo resto da vida ou prefere parecer rico agora e pobre pelo resto da vida?;
- Se você não quer ser criticado por ninguém é só não fazer nada;
- Não importa o que as pessoas dizem, importa é quem diz;
- Você precisa de direção para saber onde quer chegar;

Dicas:

- Para trabalhar com youtube faça o seguinte: reúna 10 canais de sucesso no nicho que você quer trabalhar, depois pegue os 10 vídeos mais vistos de cada um desses canais e você terá 100 vídeos. Desta forma você terá 2 vídeos por semana, em 50 semanas para trabalhar o aprimoramento. Busque aprimorar o título, thumbnail, descrição e o vídeo dos canais que você assistiu e você terá sucesso no youtube;
- Livro "Na raça" do Benchimol;

Resumo da Live 14

Frase do dia: “Não são suas condições mas sim suas decisões que definem seu futuro.”

Seja inteligente e comece a fazer as coisas da forma correta e coisas que te geram dinheiro.

Reserva de emergência:

Existe o triângulo de nigro, onde uma ponta significa rentabilidade, outra ponta significa risco e outra ponta que representa a liquidez. A reserva de emergência precisa ter alta liquidez e baixo risco.

Ao invés de usar seu dinheiro e investir pelo banco, que irá te pagar um valor muito pequeno em rentabilidade, você pode investir diretamente em terceiros, como por exemplo tesouro e títulos públicos. Assim, para montar reserva de emergência, você irá investir 12x seu custo mensal em aplicações conservadoras.

Obs: a reserva de emergência é que te dará tranquilidade para passar por momentos de crise.

Para ser rico você precisa servir, se você parar de servir, para também de agregar valor e quem não agrega não cresce.

O oposto do sucesso não é o fracasso e sim desistir. O fracasso faz parte do processo e todas as pessoas bem sucedidas fracassaram várias vezes.

O grande sucesso dos investidores se deve ao gerenciamento de riscos. Para gerenciar bem os riscos é necessário diversificar seus investimentos entre os ativos e diversificar também entre os países que você investe.

Prosperidade é natural, se você plantar uma semente e cuidar dela, ela irá crescer e prosperar. Isso é um processo natural, a mesma semente não deixa de ser uma árvore e volta a ser semente.

Investimento em ações:

Normalmente se ganha dinheiro vendendo ações quando o preço sobe, ou com dividendos. Mas existe também a custódia remunerada, onde você pode alugar suas ações e ganhar dinheiro através delas. Para entender melhor, procuro por custódia remunerada na sua corretora.

Insights:

- Se você planta apenas esforço, colherá apenas esforço;
- Esconder dos problemas não faz você resolvê-los;
- Fracassar não te torna um fracassado;
- Não precisa ser rico para investir, mas é preciso investir para ser rico;
- Fracassar é uma grande oportunidade para recomeçar;
- A pobreza é a resistência de um processo natural;

Resumo da Live 15

Frase do dia: “A sorte pode até bater na sua porta, mas ela nunca vai girar a maçaneta.”

Início da fase 3, esta fase é vista como a fase de preparar a terra. E para preparar a terra é preciso ter em mente algumas coisas:

Primeiramente, entenda que todo tempo é tempo de plantar, mas você não deve plantar sempre a mesma semente, pois se você não está colhendo, o problema não está na semeadura e sim na semente que você está plantando. O mesmo acontece com os investimentos, você precisa de diversificação se quiser colher sempre.

Se você não obtém resultados, o problema está nas suas ideias. É preciso pensar diferente, desenvolver ideias novas e se você não consegue pensar diferente, o erro está no seu ambiente e nas pessoas que te rodeiam.

Nesta crise, procure gastar energia em novas oportunidades e novos negócios, pois o que você foca se expande.

Método para tomar decisões: Matriz de prioridades

Decisão	Prioridade 1	Prioridade 2	Prioridade 3	Prioridade 4	Esforço	Total
carro					-5	
investir					-5	

Primeiro defina 4 prioridades em sua vida, como por exemplo saúde, liberdade financeira, família, etc. Depois, em decisão, liste as opções que você tem. Em cada uma das 4 prioridades atribua uma nota de 1 a 5, representando qual o impacto da opção que você tem em cada uma de suas prioridades. Faça a soma de cada uma das prioridades e depois subtraia por 5 do esforço. A opção que tiver o total maior é a decisão que você deve tomar de acordo com o que você tem de prioridade no momento.

A questão não é fazer mais e sim fazer melhor. Tomando a melhor decisão, você evita desperdiçar energia em coisas erradas e poderá focar no seu objetivo.

Para conquistar algo não basta querer. Todos querem alguma coisa, você precisa avançar as etapas: **QUERO > DECIDO > COMPROMETO**

Enquanto você apenas quer ou apenas decidiu, ainda poderá voltar atrás. Se comprometa com outras pessoas, pois isso não tem volta.

Para mudar o comportamento das pessoas, depende do quanto este comportamento está enraizado na cabeça dela. Existem tem 3 níveis de quão dentro da mente esse

comportamento está, e cada um tem uma fórmula que você irá utilizar para mudar a pessoa:

Mudar uma opinião: se a pessoa tem uma opinião, você usa um fato.

Mudar uma convicção: se ela tem uma convicção, você usa reflexão.

Mudar uma crença: se o pensamento está tão enraizado e já se transformou numa crença, você tem duas formas. Uma, é o grande impacto emocional, que leva a pessoa a mudar o jeito que ela pensa e age. Outra forma, é através da repetição até criar um hábito.

Como funciona nossa mente:

Existe o inconsciente, que são aquelas coisas que acontecem mais naturalmente, como sua respiração. Mas há também o subconsciente, que é mais emocional e o consciente que é racional. Entre o subconsciente e o consciente está o fator crítico, onde o subconsciente é quem manda. Basicamente o que o consciente pensa, o subconsciente te faz desistir. Através do hábito, você pode transformar algo que é consciente em algo subconsciente, saindo da zona do eu sei que preciso fazer, para o eu faço. Por exemplo, criar hábitos de estudar, se educar, investir melhor.

12 leis do dinheiro:

- dinheiro nunca é um fim, é um meio;
- nunca perca dinheiro;
- cuidado com a ganância, medo e impaciência;
- pague-se primeiro;
- dinheiro não é a raiz de todo mal;
- se não tem dinheiro, não use;
- plante agora para colher amanhã;
- comece agora;
- foque nos aportes;
- ganhar dinheiro é não olhar bola de cristal;
- economizar em gastos pequenos não enriquece;
- compre ativo e não passivo;

Insights:

- você é um produto do seu ambiente;
- aprenda a gastar sua energia no lugar certo;
- o simples fato de querer não traz nenhum resultado;
- o mundo não é de quem quer e sim de quem se compromete;
- gastar o que sobra depois de investir e não o contrário;
- dinheiro apenas potencializa quem você é de verdade;

Resumo da Live 16

Frase do dia: “O seu futuro não termina no fim de semana.”

O que é Valuation: processo através do qual descobrimos o preço de uma ação ou um negócio utilizando métricas e indicadores.

Por exemplo, quanto vale ter R\$ 100,00 daqui a 1 ano ao preço de hoje investido a uma taxa de 10%?

Fluxo de caixa: 100,00

Taxa de desconto: 10% = 0,1

Valor hoje = Fluxo de caixa / (1 + taxa de desconto)

Valor hoje = $100 / (1 + 0,01)$

Valor hoje = R\$ 90,90

Quanto vale um negócio? um negócio equivale ao fluxo de caixa futuro trazido a valor presente. Para calcular você deve olhar:

- fluxo de caixa (100 mil)
- taxa de crescimento ao ano (2% = 0,02)
- taxa de desconto (seu custo oportunidade) (5% = 0,05)
- Fluxo de caixa / (taxa de desconto - taxa de crescimento)
- **Valor do negócio** = $100.000,00 / (0,05 - 0,02) = \text{R\$ } 3.333.333,33$

7 hábitos de pessoas altamente eficazes Stephen Covey:

- ser proativo;
- começar com objetivo, mas seja específico pois as chances são maiores;
- fazer o mais importante primeiro;
- pensar no ganha x ganha, associações onde todos ganham e conseguem passar pelo horizonte do tempo;
- desenvolver habilidades de ouvir e compreender;
- criar sinergia;
- afinar o instrumento, melhorar seus hábitos para continuar produzindo;

Como ser uma pessoa bem sucedida na vida? Encontre o ponto que fará você atingir melhores resultados. Este ponto é algo que você tenha **paixão, talento e mercado**. Não adianta fazer algo que tenha mercado, mas que você não possui talento ou paixão.

5 conceitos do Warren Buffett:

- **lucro:** nunca dependa de uma única fonte de renda;
- **gastos:** se você comprar coisas que não precisa, em breve terá que vender coisas que precisa;
- **poupar:** não poupe o que sobrou depois de gastar, gaste o que sobrou depois de poupar;
- **riscos:** nunca experimente a profundidade de um rio com ambos os pés;
- **investimentos:** não ponha todos os ovos na mesma cesta;

Insights:

- Maior arrependimento de um investidor é não ter começado mais cedo;
- Só o trabalho depois do trabalho enriquece;
- Só quem é proativo cresce;
- O quanto você recebe está diretamente ligado ao quanto você agrega;
- Sem objetivo, você desperdiça sua energia e tudo que você faz;
- Relacionamentos onde só um lado ganha não passam pelo longo prazo;

Dicas:

- livro 7 hábitos de pessoas altamente eficazes de Stephen Covey;

Resumo da Live 17

Frase do dia: “O fracassado reclama do vento, o bem sucedido ajusta as velas.”

Existem dois tipos de pessoas. Aquelas com mentalidade fixa, ou seja, são deterministas e aceitam que a condição atual não pode mudar, por exemplo nasceu pobre e será pobre o resto da vida. Por outro lado, existem aquelas com a mentalidade de crescimento, que entendem que por mais que as condições da vida dificultem as coisas, ela quer melhorar, evoluir e crescer.

Teste de mentalidade por Carol Dweck:

São oito afirmações e você deve escrever se concorda ou discorda de cada uma delas:

1. Sua Inteligência é algo muito pessoal e você não pode transformá-la demais;
2. Você é capaz de aprender coisas novas, mas, na verdade, não pode mudar seu nível de inteligência;
3. Você é certo tipo de pessoa e não há muito o que se possa fazer para mudar esse fato;
4. Você pode fazer as coisas de maneira diferente, mas a essência daquilo que você é não pode ser mudada;
5. Qualquer que seja seu nível de inteligência é impossível modificá-lo bastante
6. Você não é capaz de mudar substancialmente seu nível de inteligência
7. Independente do tipo de pessoa que você seja, nunca é possível modificá-lo substancialmente;
8. Você não é capaz de modificar os elementos básicos do tipo de pessoa que você é.

Para entender qual tipo da sua mentalidade, a cada afirmação que você concorda, subtrai 1 e a cada afirmação que você discorda acrescenta 1. No final se o resultado for positivo, você possui mentalidade de crescimento, porém se o resultado for negativo, sua mentalidade é fixa.

Confiança psicológica: Quando você está em uma equipe e se sente confiante para dar uma ideia porque sabe que as outras pessoas não vão derrubá-la e sim analisá-la junto com você para que juntos decidam se é uma ideia que pode ser levada adiante.

Três investimentos para iniciantes:

- **IVVB11:** é um ETF que acompanha S&P 500, que é o índice de ações dos EUA onde estão as 500 maiores empresas.
- **BOVA11:** é um ETF que acompanha o índice Bovespa. Ao invés de comprar ações de cada uma das empresas da bolsa, comprando BOVA11 você estará se tornando sócio das maiores empresas do Brasil listadas na bolsa de uma vez.
- **FOF:** fundos de fundos imobiliários.

Três passos para o essencialismo:

- saber escolher as tarefas que vão te levar ao seu objetivo;
- saber eliminar o que te atrapalha;
- saber dizer não;

Tomada de decisão na crise: a tabela abaixo lista alguns sinais que mostram se os ativos estão caros ou baratos.

-	Ativos estão caros	Ativos estão baratos
Manchetes	estão falando bem	não estão falando ou falando que caiu
IPO	muito IPO	pouco IPO
Canais youtube	muitos canais de finanças	poucos canais de finanças
Gurus financeiros	muitos gurus	gurus desaparecem
Bolsa é	para aposentadoria	cassino
Economia	tudo em alta	crise
Desemprego	baixo	alto
Caixa	não tenha caixa ou seja compre	tem que ter caixa ou seja vende
Warren Buffett é	louco, velho caduco	gênio
Diversificação	100% em bolsa	bolsa é loucura
Investidores estão	gananciosos	com medo

Insights:

- só existe sucesso no trabalho em equipe;
- não existem ideias ruins no mastermind, uma ideia bosta no mínimo vira adubo;
- foco não é você dizer sim, mas dizer não para grandes projetos que não sejam seu objetivo;
- não fique reclamando da crise, use seu tempo para buscar resultados;

Dicas:

- livro “A nova psicologia do sucesso” de Carol Dweck.

Resumo da Live 18

Frase do dia: “Metas confortáveis geram profissionais medíocres.”

As pessoas querem ter resultados diferentes, porém a maioria acaba tendo os mesmos resultados. Isso acontece porque são pessoas medíocres que estabelecem metas medíocres. Você precisa de metas e objetivos altos se realmente quer resultados diferentes.

Homens **fortes** geram tempos **fáceis**, ou seja, pessoas que possuem muito resultado acabam facilitando a vida daqueles ao seu redor. Mas os tempos fáceis geram homens **fracos** e que acabam depois gerando tempos **difíceis**, ou seja, as pessoas se acostumaram com a facilidade e se acomodaram, mantendo uma mentalidade fixa. Quem não se acomoda e tem a mentalidade crescimento se torna forte, pois os tempos **difíceis** geram homens **fortes**.

Warren Buffett e a ciência de rebater (Science of Hitting): num jogo de baseball um jogador precisa rebater todas as bolas, porém tem as bolas fáceis e as difíceis de rebater. No mundo dos investimentos, você não precisa rebater todas as bolas, mas sim as fáceis. Isso quer dizer que existe um mundo infinito de possibilidades, mas você não precisa entrar em um jogo que não domina, mas sim jogar na sua zona de conforto, onde consiga rebater todas as bolas fáceis. Warren ainda diz que, você não precisa acertar todos os movimentos da bolsa, ele por exemplo não investiu em áreas de tecnologia porque não tinha domínio sobre o assunto na época.

Não seja o tipo de pessoa que tenta fazer de tudo, o que vai te transformar em alguém fora da curva é fazer o que você tem talento. Para as áreas que você não é bom, mas precisa delas, tenha em seu time pessoas que possam suprir essa deficiência.

IKIGAI:

Iki = vida, gai = razão. 73% das pessoas do Japão estão felizes com suas vidas por causa do Ikigai.

Sua razão de viver está entre o que você ama, é bom em fazer, o mercado precisa e você é bem pago.

Se você fizer algo em que você é bom, bem pago e o mercado precisa, mas não ama irá se sentir uma pessoa confortável, porém vazia.

Se você fizer o que ama, o mercado precisa e é bem pago, mas não é bom em fazer, irá se sentir entusiasmado, porém inseguro.

Se você fizer algo em que seja bom, o mercado precisa e você ama, mas não é bem pago, irá se sentir feliz, porém não terá prosperidade.

Se você fizer algo que paga bem, você ama e você é bom em fazer, mas o mercado não precisa, irá se sentir satisfeito, porém inútil.

Para descobrir seu Ikigai, responda a quatro perguntas:

- O que você ama?
- No que você é bom?
- Pode ganhar dinheiro com o que?
- O mundo precisa do que você pode oferecer?

Insights:

- se você se impor metas medíocres, os resultados também serão medíocres;
- os tempos difíceis só irão torná-los fortes se você possuir mentalidade do crescimento;
- aprenda jogar na sua zona de conforto, investir em áreas em que você seja bom e tenha domínio sobre o assunto;
- você não precisa tomar muitas decisões, mas sim pensar para tomar as grandes decisões;
- você não precisa ter opinião sobre tudo, mas precisa ser bom em dar opinião sobre as coisas que te transformam em um especialista;
- o que te faz ganhar dinheiro não depende da sua área mais fraca, mas sim da sua área mais forte;
- 80% do resultado de qualquer coisa vem de 20% das coisas;

Dicas:

- assistir videos antigos de Warren Buffett;

Resumo da Live 19

Frase do dia: “Não te falta tempo, o que te falta é prioridade.”

Parábola da Mentira e da Verdade:

Um dia a Mentira e a Verdade se encontraram. A Mentira era aquela que só conta mentiras, era traiçoeira e não passava no filtro do tempo. E a Verdade tem um coração puro e só diz verdades.

A Mentira disse para a Verdade que ela estava muito bela, e a Verdade mesmo desconfiada agradeceu pelo elogio. Continuando a conversa, a Mentira e a Verdade encontram um lago, e a Mentira convenceu a Verdade a entrar, e quando as duas estavam curtindo o lago a Mentira sumiu. A Verdade saiu do lago e viu que suas roupas haviam sumido. A Verdade, nua, foi correndo para a cidade procurar a Mentira, mas chegando lá foi reprimida pelas pessoas, pois elas não queriam ver a Verdade daquele jeito.

A Verdade então voltou para o lago e se escondeu. **E desde esse dia a Mentira anda por aí vestida de Verdade.** Desde então ninguém sabe diferenciar o que é Mentira e o que é Verdade.

No mundo dos investimentos, um negócio construído com base na mentira não passa pelo filtro do tempo e em algum momento esse negócio irá cair.

4 tipos de investidores:

Tipos de investidor:	Disciplina	Conhecimento	Preço x Valor	Curto Prazo	Longo Prazo
Ignorante Torcedor	não tem	não tem	não vê diferença	ninguém sabe	vai perder dinheiro
Ignorante Especulador	não tem	tem um pouco	só olha pro preço	vai ganhar dinheiro	vai perder dinheiro
Investidor Especulador	um pouco	médio	olha pro valor, mas ainda não entende	indiferente	vai perder dinheiro
Investidor Inteligente	tem	tem	olha e entende o valor	indiferente	vai ganhar dinheiro

Os preços de uma raquete e uma bolinha de tênis somados é R\$ 1,10. A raquete custa 1 real a mais que a bolinha. Quanto custa a bolinha?

Instintivamente as pessoas costumam responder que a bolinha custa 0,10. Mas se você refletir um pouco, o preço da raquete é o mesmo da bolinha + 1 real, ou seja, a bolinha na verdade custa 0,05 e a raquete 1,05.

Por isso as pessoas não conseguem passar de um investidor especulador, para um investidor inteligente. Elas não pensam antes de tomar uma decisão, e querem tomá-la instintivamente.

O investidor inteligente pensa antes e toma decisão na sua zona de conforto.

5 decisões que você deve tomar para nunca ser pobre:

- agregar valor de forma escalável, pois se você não conseguir escalar sua distribuição, não irá enriquecer;
- invista no que você conhece e sabe explicar, pois assim você irá acertar mais vezes e poderá ganhar mais dinheiro;
- privilegie negócios com skin in the game, quem tem a pele em risco e já se provou no tempo pratica o que fala, por exemplo, como você vai comprar ações de uma empresa sendo que nem o CEO investe nessas ações;
- em momentos difíceis, não faça coisas difíceis, faça o óbvio mas não deixe de fazer;
- para quem tem somente um martelo, todo problema parece um prego;

Insights:

- cuidado com a mentira, pois ela sempre está vestida de verdade;
- investir é uma forma de escalar;
- seja escalável em tudo que você faz;
- investidores inteligentes jogam na sua zona de conforto;
- para resolver problemas diferentes, você precisa de ferramentas diferentes e não só um martelo;
- se você não possui uma rotina, aprenda a priorizar;

Resumo da Live 20

Frase do dia: “Pense no longo prazo, aja no curto prazo.”

Heurística da proporcionalidade: a nossa cabeça nos prega peças o tempo todo, são instintos naturais que todos nós temos, por exemplo, uma camisa que custa R\$ 100 está com R\$ 50 de desconto e um notebook que custa R\$ 2000 e também está com desconto de R\$ 50, você será capaz de comprar a camisa por custar a metade do preço, mas não irá comprar o notebook porque R\$ 50 de desconto é pouco. No fim das contas o valor do desconto seria o mesmo.

O sucesso é óbvio, mas as pessoas procuram por um grande segredo, um corte de caminho. O caminho é simples, trabalhar, agregar valor, ter escala e continuar aplicando o que você aprende consistentemente.

Ciclo virtuoso dos negócios: uma empresa começa a vender mais, isso gera mais resultado e crescimento, com isso, a empresa acaba contratando mais pessoas. Essas pessoas vão ter mais renda e vão gerar mais lucro. O lucro vai gerar mais dividendos para o investidor, que irá usar os dividendos para investir novamente na empresa, que por sua vez vai continuar vendendo mais e por aí vai.

Aprendendo a olhar para o negócio - 6 tipos de negócio por Peter Lynch

1 - baixo crescimento	2 - médio crescimento	3 - alto crescimento
4 - cíclicas	5 - turn around	6 - cofre

1. empresas de baixo crescimento são empresas grandes que não vão mais dobrar de tamanho. Nesse caso você precisa olhar para P/L, payout e valor de mercado. Ex: Itaú e Banco do Brasil;
2. empresas de crescimento constante, que já cresceram muito, mas desaceleraram naturalmente. Nesse caso você precisa olhar para o P/L e a taxa de crescimento (CAGR). Ex: Weg
3. empresas de alto crescimento são empresas pequenas, com menos gente olhando, e que portanto o preço costuma estar mais longe do preço justo. Nesse caso você precisa olhar o peg ratio, dívida/caixa, produto que a empresa vende e market share. Ex: Banco Inter e Sinqia
4. empresas cíclicas são empresas de commodities. Nesse caso você precisa olhar para o ciclo atual da commodity da empresa. Ex: Empresas de celulose
5. empresas em turn around são empresas que estão passando por processo de reestruturação, mas não necessariamente quebraram. Nesse caso você precisa olhar para a relação dívida/patrimônio, qual o plano de recuperação e a credibilidade do time que está por trás dessa reestruturação. Ex: Oi, Via Varejo

6. empresas cofre são empresas que possuem ativos meio que escondidos, ativos que somados são maiores que as dívidas da empresa. Nesse caso você precisa olhar para a dívida e os ativos dela.

5 Axiomas de Zurique:

- intuição - siga a sua intuição, mas cuidado para não confundir com esperança;
- consenso - fuja da opinião da maioria, pois a operação da moda faz os atrasados pagarem mais caro, não seja um dos atrasados no efeito manada;
- mobilidade - evite fixar raízes, elas dificultam sua movimentação;
- risco - não elimine o risco de perder, mas aprenda gerenciá-lo;
- esperança - quando o barco começar a afundar, não reze, abandone-o;

Pessoas que só pensam em longo prazo se torna uma pessoa ansiosa e não desfruta da vida. Quem pensa apenas no passado se torna uma pessoa depressiva. A única solução é viver no presente.

Insights:

- não existe elevador para o sucesso, para chegar lá é preciso subir as escadas;
- o sucesso não é fazer duas mil coisas duas vezes, mas sim fazer duas coisas duas mil vezes;
- intuição só é válida se puder ser explicada, senão é apenas uma esperança;
- o consenso gera o efeito manada, e quem paga a conta é quem chega atrasado;
- preocupação não é sinal de doença;

Dicas:

- estudar Peter Lynch;
- livro Axiomas de Zurique;

Resumo da Live 21

Frase do dia: “A melhor época para plantar uma semente foi ontem, a segunda melhor é hoje.”

Chegamos ao fim do desafio, ao longo dos 21 dias, entendemos a importância de começar a semear mesmo que seja pouco. Pequenas diferenças hoje, se tornam grandes a longo prazo.

Matriz de Eisenhower:

	Urgente	Não Urgente
Importante	Fazer Agora	Agendar
Não Importante	Delegar	Não Fazer

Ao longo dia você faz muitas coisas que não trazem nenhum resultado, olhando para a matriz de Eisenhower, o que não é urgente e não é importante, você não deve fazer. O que é importante e urgente, você deve fazer agora. O que é importante, mas não é urgente, você deve agendar. E o que é urgente, mas não é importante você deve delegar.

4 pontos essenciais para evoluir e crescer a cada dia:

- O que eu quero fazer menos?
- O que eu quero deixar de fazer?
- O que eu quero fazer mais?
- O que eu gostaria de criar?

Você precisa saber o que quer para ser capaz de traçar metas para atingir o objetivo. Sem objetivo, não será possível trilhar o caminho.

Branding (marca) pessoal:

O que você ganha é proporcional ao que você agrega, mas para agregar valor, primeiro você precisa ter. Essa é a importância do branding pessoal, valer mais, para ganhar mais e cobrar mais.

- não seja pidão - você também precisa entregar valor para as pessoas;

- descubra seu maior talento - senão você irá utilizar seu esforço à toa e não em algo que realmente seja bom em fazer;
- não fique isolado - procure se envolver com pessoas que vão te passar as regras do jogo;
- não gerencie apenas o patrimônio dos outros;

Princípios do primo:

- comece agora, pense grande e seja escalável;
- não compre preço, compre valor;
- tenha e invista em quem tenha a pele em risco;
- biografia não define destino;
- só invista no que você conhece e sabe explicar;
- quando mais você cresce, mais humildade precisa;
- busque conhecimento e não conselhos;
- fuja do viés da confirmação;
- administre os riscos, exceto aqueles que podem te tirar do jogo;
- ganância, medo e impaciência geram prejuízo;
- horizonte do tempo, disciplina e pensar grande;
- a riqueza está sempre ao seu lado;
- cash is king;
- persiga a semente;

Insights:

- o resultado das suas decisões, será colher os frutos que busca;
- quem não sabe onde quer chegar, não trilha o caminho;
- não existe sucesso sem longo prazo;
- a riqueza são as pessoas, o ambiente;
- a pobreza é a resistência em crescer;
- as pessoas buscam o fruto mas não buscam as sementes;
- não tema que sua vida termine, tema que ela nunca tenha começado;

Dicas:

- livro “A coragem de não agradar”